

<<经商赚钱要注意的100个细节>>

图书基本信息

书名：<<经商赚钱要注意的100个细节>>

13位ISBN编号：9787511300690

10位ISBN编号：7511300693

出版时间：2009-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：王峰

页数：276

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<经商赚钱要注意的100个细节>>

内容概要

进入21世纪，人类真正走进了知识经济时代，技术的更新换代速度越来越快，信息的普及率越来越高。

文明在辉映着我们，社会的发展日新月异，无论在哪个领域，人们都希望把自己的聪明才智淋漓尽致地发挥出来。

在变幻莫测的商海，更是一个充满着激烈竞争的世界。

在商海，面对金钱的诱惑，一些人开始跃跃欲试，准备下海“捞”一把，他们只看到了利益，没有意识到商场中的危险。

还有一些人，他们高挂“此处危险，请勿靠近”，畏商场如“猛虎”。

他们看到了经商的危险性。

但这些人终其一生，也不会有什么作为，就像普通人一样，不愿冒险，只安心于每月的那点收入。

身处商海，商人必须不断地充实和改进自己，才能适应这种变化。

商人在社会公众心目中的地位正在日益强化，这不仅仅是因为商人的行列中新的冒险者的不断涌现，而且也得益于财富的大量积累。

后者是当今社会庞大的企业规模和庞大的市场的必然产物，它为商人提供了广阔的发展空间，使商人成为对社会有着独特贡献的人。

本书是一本关于如何经商的智慧集锦，总结了古今中外成功经商者的智慧，教你如何在商海沉浮中身处不败之地。

它就像茫茫大海里的一盏明灯指引着你，使你在不知所措的迷惑中得到真诚的帮助，助你走向成功。

同时，本书也是你的创富立业之本，帮助你练就经商的本领，找到做生意的门路，纵横商海！

<<经商赚钱要注意的100个细节>>

书籍目录

第一章 找对商路，才会有出路 1. 做生意要有目的，想发财要有目标 2. 不知道爱哪行，你就不要经商 3. 市场定位一定要准确 4. 不要见钱就想赚，要赚自己能赚的钱 5. 服从特定口味，生意才能做大做强 6. 激发好奇，让顾客主动掏腰包 7. 热门不一定吃香，寻找市场的冷门也有出路 8. 慎重选择项目，避免盲目投资 9. 钱要用在刀刃上 10. 抓住市场痒处，饱和未必无市场 11. 节流就是开源，省钱也是赚钱 12. 不了解顾客心理，经商肯定要吃亏 13. 资金周转要灵活

第二章 至诚做人，守信经商 1. 做人不昧良心，经商恪守诚信 2. 要做公平商人，莫贪小便宜吃大亏 3. 远离投机生意，最好稳妥经营 4. 杜绝弄虚作假，奸商成不了大气候 5. 以诚为本，以义当先 6. 对商场无赖不要心存幻想 7. 欺骗永远发不了财，踏踏实实做生意 8. 不贪不义之财 9. 商业纠纷很正常，遇到麻烦莫惊慌 10. 诚实守信，生意长久

第三章 勤勉做事，行动开启财富之门 1. 希望要寄托在自己身上，靠人不如靠己 2. 商场注重实际考察，不要靠运气做决策 3. 先看，后干，再超越 4. 一鸟在手胜过十鸟在林 5. 危难之中谨慎应付，免得小人有机可乘 6. 隐患要随时发现随时解决 7. 财务不要剪不断理还乱 8. 相时而动，不满足现状 9. 失败了不要轻易言退，坚持就是胜利 10. 经商无小事，管理是关键 11. 你是个商场成功者吗 12. 与其怨天尤人，不如反省自身 13. 商场上，失败而不失志

第四章 合作是方式，双赢是目的 1. 单干很难成大事，合伙经营好处多 2. 生意场上多交朋友 3. 有利共享，竞争也要合作 4. 不要把新闻记者当作“狗仔队” 5. 和你不喜欢的人相处，对你的生意有好处 6. 不可因讨价还价而翻脸 7. 笑脸迎人，和气生财 8. 荣辱与共，合作双赢 9. 同心协力，彰显整体优势 10. 把对手当队友，才能双赢

第五章 观念要更新，眼光要独特 1. 预先筹划，避免危机 2. 更新经商观念，跟上时代步伐 3. 经商高境界：拿别人的钱做生意 4. 做生意要灵活，不能死搬老一套 5. 死守经验不如无经验 6. 死脑筋难成功，改变思路竞争才会赢 7. 闭门造车难收获，利用信息好赚钱 8. 拾人牙慧没出路 9. 敢冒风险能赚大钱 10. 商业经营要活络，定势思维难赚钱 11. 经商不能蛮干，赚钱要靠巧劲 12. 打破常规，用新思维应对新市场 13. 出奇制胜，必要时不按规矩出牌 14. 官司虽然麻烦，该打还得打

第六章 有舍有得，尽显经商智慧 1. 有时放弃小利也能赚大钱 2. 经商要学会让步，别人赚小己赚大 3. 经商有时是先吃亏后赢利 4. 将错就错：失之东隅，收之桑榆 5. 量力而行，能进能退 6. 确定目标后，把一切可以调动的力量都用上 7. 不要只贪图眼前利益，还要有长远目光 8. 商场上风险总是伴随着机会 9. 经商不要太精明 10. 处处求安难赚钱，勇于冒险定乾坤 11. 谨慎之中，需有冒险精神 12. 放弃立场的争执 13. 在商场中，一定要分清利益和朋友的关系

第七章 稳妥经营，稳中求进 1. 经商赚钱心莫急，为人处世多稳重 2. 内乱是致命伤，稳定团结才能赚钱 3. 尽量少投资利润高、风险大的项目 4. 不要小看比你弱的对手 5. 经商一定要慎打价格战 6. 商场有陷阱，粗心大意要不得 7. 明察秋毫，减少盲目投资 8. 好猫追着老鼠走，营销随着市场变 9. 做生意开始不要太大，以防难以控制局面 10. 提防商场骗子，小心生意陷阱 11. 学会不断地赚钱，得意不要忘形 12. 少与朋友做买卖，提防熟人“宰”熟人 13. 商不厌诈，防范之心不可无 14. 商业信息，要处处留心 15. 贪多嚼不烂

第八章 商机就是财富，抓住了商机才能拥有财富 1. 商机在市场中，不在想象中 2. 经商要超前预测，才能占领市场先机 3. 出奇招才能获取商机 4. 商机在于决断 5. 等待商机，做好“战前准备” 6. 不要小看谈判，有时商机是谈出来的 7. 不要到处炫耀，严守商业机密 8. 时间就是商机，时间就是金钱 9. 商场谋近利，做人求远交 10. “故弄玄虚”，吸引顾客眼球 11. 赚钱就是“转”钱，应该让钱转起来 12. 把握商机胜于等待商机

<<经商赚钱要注意的100个细节>>

章节摘录

(1) 销售对象太单一以儿童为主，对成年人重视不够（其实成年人喜欢泡泡糖的也不少，而且越来越多）。

(2) 口味单一只有果味型（其实消费者需要需要的口味是多样的）(3) 形状单一劳特公司生产的泡泡糖基本上都是单调的条状。

(4) 定价不合理每块110日元，顾客购买时要找零钱，颇不方便。

发现以上这些可钻的空子以后，江崎公司对症下药，迅速推出了一系列泡泡糖新产品：提神用的泡泡糖，可以消除困倦，交际用的泡泡糖，可以清洁口腔，消除口臭；运动用的泡泡糖，可以增强体力，轻松休闲的泡泡糖，可以改变抑郁情绪。

在泡泡糖形状发明上，推出了卡片形、圆球形、动物形等各种形状。

为了方便食用，采用一种新包装，只需一只手就可以打开使用。

在价格上，为了避免找零钱的麻烦，一律定价为50和100元两种。

这样通过一系列措施，加上强大的广告宣传，1991年江崎糖业公司在泡泡糖市场上的占有率一下子就达到25%，创造了销售额达150亿日元的高纪录。

江崎糖业公司的创办人江崎谈他的创业成功秘诀时这样说：“即使是已经成熟的市场，也并非无缝可钻。

市场是在不断变化，机会总能够找到。

”20世纪60年代美国的饮料市场被两大可乐公司所统治。

作为1968年刚刚问世的新饮料——七喜，如何才能突破垄断，抢占市场呢？

当时的美国人在口味上已经习惯于可乐饮料，而且在思维方式上也拘泥于可乐才是饮料。

<<经商赚钱要注意的100个细节>>

编辑推荐

《经商赚钱要注意的100个细节》：纵横商海的必备修炼：商路要活、诚实守信、勤勉踏实、善于合作、积极创新、敢于舍得、稳妥经营、善抓商机。

10条经商指南，100条智慧集锦。

经商者的枕边秘籍，生意场上的必备手册。

<<经商赚钱要注意的100个细节>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>